



闲话楼市

回望楼市二十年 眼下购房正当时

■特约撰稿人 王毅敏

我市与河南省其他城市的房地产市场是有明显的区别的。由于双汇集团驰名国内外，再加上近几年我市沿河两岸的开发建设，市容市貌有了极大改变，吸引了不少房地产开发企业前来投资洽谈，却被我市处处林立的楼盘所震惊，继而不敢贸然进驻。而现有的一些楼盘销量目前也表现平平，那我市房地产市场究竟是怎样的情况呢？

据我市官方统计的房地产市场数据显示，我市今年第二季度商品房实际销售总面积70.87万平方米，同比增长248.26%，其中住宅销售面积58.06万平方米，同比增长245.39%，占商品房销售面积的81.92%；非住宅销售面积11.57万平方米，同比增长226.84%，占商品房销售面积的16.33%。上半年商品房实际销售总面积169.18万平方米，同比增长383.23%，其中住宅销售面积150.38万平方米，同比增长424.15%，占商品房销售面积的88.39%；非住宅销售面积17.56万平方米，同比增长177.85%，占商品房销售面积的10.38%。新建商品住宅均价为每平方米3809元，同比增长2.34%，比2016年第一季度环比增长1.84%。二手房多层住宅均价每平方米3158元，同比增长0.38%，比2016年第一季度环比降低1.46%。

我市第一季度新房销售面积98万平方米，同比增长668%。这组数字让

很多人看了都不免惊叹：成交量增长这么多？

原因何在？笔者分析有以下三点：

1.返乡置业。三、四线城市房地产销售的最好时节是春节前后，因为有大量返乡置业的需求，而春节在每年的第一季度。

2.政策利好。我市于2015年9月16日正式实施购房补贴政策，因为2月29日是政策补贴第一阶段的截止日期，所以大多都集中在2月份成交，当月销售最好的项目卖了305套房子。

3.银行政策放宽，使得原来压制的需求得到释放。

那非本地户口购房对漯河楼市影响有几何呢？

笔者2001年进入房地产业，所接触来漯考察市场的投资客最多的就是来自郑州的朋友。他们看了漯河市场之后，又在网上一翻资料，发现漯河那么小的地方开发企业还真不少，先人为主地认为房子不好卖。那我市究竟有多少项目呢？说出来吓你一跳，仅官方公布不具备预售资格的项目就有57个，而在售项目突破110个，再加上那57个还未取得预售资格的，估计总数近170个。很多开发商听到这个数字，再看看漯河管理的两县三区，总人口只有264万人，不禁疑惑：这么小的地方，就有如此多的项目，房子都卖给谁呢？

2008年时笔者一个房地产同行的朋友说，他们单位2007年和我市相关部门谈了几个地块，位置相当不错且价格非常优惠。但最终却并没有买下，就是被这么小的城市却有如此多的楼盘吓

到了。有着类似情况的企业有深国投（市中心昌建广场项目在2007年和深国投谈了几轮，想建沃尔玛，结果没有谈好）、华润万家（2011年曾到漯河考察）等。

目前我市丹尼斯有3个、新玛特商场1个、千盛百货商场1个。即便这样，很多开发商仍不敢贸然进驻漯河。笔者认为，这是因为他们不了解我市房地产市场的真实情况：成交量不仅来自户籍人口，非本地户籍人口也占非常大的份额。许多年前，笔者代理的一些项目中就有不少外地购房者。2004年~2006年笔者销售某不足4万平方米的项目，由于离双汇食品城比较近，所以该项目购房者中外地户籍的超过30%。

漯河两个外地购房者占据比例较高的项目，一个是在2009年前后销售的山水杭城，据说该项目西华户籍的购房者超过60%，另外一个项目西华户籍的购房者大概在46%左右。这些购房者的户口不会迁到漯河，也就不在城市户籍人口统计数据上显示。

之前一直没有这方面的详细资料，2014年由于受全国房地产大环境的影响，我市同样销售不乐观。笔者据市权威部门提供的相关资料，了解到2014年上半年我市购房者的分布情况：市区占17.80%，郊区占30.45%，舞阳占16.65%，临颍占8.31%，本省其他地市占24.84%，外省占1.95%。

而且，受银行相关政策影响，外地人在漯购房有一定阻碍。笔者认为，若没有户籍限制，在漯河购房的非本地户籍购房者数量应该不会低于36%。市区现在户籍人口大概在72

本轮房价周期到顶 房子降价不太可能

中国的房价总是牵动人心。针对未来房价走势，盘古智库宏观经济研究中心高级研究员张明和中国经济体制改革研究会副会长、国民经济研究所所长樊纲“隔空”给出截然不同的答案。张明认为，本轮房价周期顶部已现，部分城市房价即将进入回调期，而樊纲直接打破“幻想”，认为房子降价不太可能！

近日，张明撰文指出，本轮房价周期顶部已现，预计2016年四季度至2017年一季度，部分城市房价即将停止上涨，转而进入回调期。从开发看，房地产资金来源收紧，开发速度亦明显放缓，行业即将迎来新一轮调整。随着商品房销售放缓，房地产开发的资金来源和新

开工面积均出现了显著的回调趋势。

樊纲则表示，中国的人地关系是世界上最紧张的国家之一，决定房子降价不太可能。“中国人均可居住面积是世界平均数的1/3。中国虽然国土面积很大，但都是戈壁、高山。中国要保持粮食自给自足，决定可用土地总量少。此外，在供应结构上，中国历来限制大城市土地供给，小城市土地敞开了给，这也存在问题。”樊纲说，人口往大城市流动是人们趋利避害的选择，是追求就业和收入的结果。应遵循人们选择的规律，大城市的问题要用大城市的特点去思考，人口流失的城市需要用流失的方式去思考。

新华

 长江国际广场

实力与诺言的见证

3#楼王喜封金顶



效果图

本报讯（记者 赵敏）8月21日，长江国际广场3#楼王喜封金顶，工地现场举行隆重的封顶仪式。目前，一期工程现已全部封顶，这见证的不仅是诺言，更是实力。

记者在现场看到，项目的主体结构建设工程已经封顶，社区规模已初见形成，这标志着项目建设工程取得了阶段性胜利，为保证后续施工的顺利实现奠定了坚实的基础。剩余楼盘的工程仍在整齐有序地进行。长江国际广场始终把品质当成信仰，打造漯河市品质地产领导者，建筑、景观、园林、智能化、配套、服务等各方面均以完美品质呈现。沙澧河畔，95万平方米城市综合体，首批84平方米~170平方米名优教育润万家、中影院线，定制式华润。

长江国际广场以为“人”服务的设计考量，打造出充满法式浪漫韵味的园林景观，将生活与美景相互融合，营造出绿意盎然的生活姿态。

回家的路上就有最美的风景，长江国际拥有漯河独具特色的法式浪漫御花园。社区内香槟花园、卢森堡花园、波尔多花园、普罗旺斯花园、诺曼底花园五大主题法式四季园林景观，尽显休闲、浪漫、典雅、简约、自然的法式风情。春览百花，夏享凉风，秋赏明月，冬阅白雪，每一天叫醒业主的，都是鸟语花香。

庭院草坪与立体景观相映成趣，着力考究每一寸园林景观，花草绿植依中轴绽放，呈现一幅上乘的风景精品。法式浪漫融入每个角落，过属于自己的悠然生活，再也不负岁月光华，从此开启精致人生。

 滨湖国际

手绘书包DIY活动 绚丽开启



本报讯（记者 吕小燕）8月20日~21日，天润·滨湖国际举办的以“‘书’画创意，‘包’罗万象”为主题的手绘书包DIY活动在售楼部举行，现场人气火爆。

手绘书包活动新颖有趣，引得不少家长和孩子前来参加。通过参加这个活动，不仅让暑假的家长和孩子有了一个好去处。他们欢聚一堂，驰骋想象，制作了一个个风格独特的创意小书包，这样不仅能把自己的创意穿在身上，还让孩子们用绘画的方式诠释自己的独一无二。

“我是女生，漂亮的女生……”现场一个小美女一边唱，一边为自己的小书包画上了一个漂亮的小姑娘。现场的孩子们一个个都认真专注，他们创意新颖、活力四射，就像在进行比赛一样，不一会儿，一个个漂亮的手绘书包就展现在大家眼前了。

快乐的时光总是短暂的，两

天的时间很快就过去了，本次活动也在孩子们的欢声笑语中落下帷幕，大家都意犹未尽，依然沉浸在孩子们创造的乐土中。

据了解，滨湖国际位于漯河市西城区中央商务核心区域，项目南临月湾湖东路、北依长江路、西靠太白山路、东抵九龙山路。交通便捷，地理位置优越。他们欢聚一堂，驰骋想象，制作了一个个风格独特的创意小书包，这样不仅能把自己的创意穿在身上，还让孩子们用绘画的方式诠释自己的独一无二。

快乐时光总是短暂的，两



 走进恒大

8月业绩大冲刺 抢稀缺河景大宅



恒大御景项目楼盘。

图片由恒大地产提供

人业绩。当然业绩的取得离不开漯河广大业主的支持和厚爱，也充分说明了恒大9A精装交楼标准、实景园林、高性价比的开发模式受到追捧。

精品战略是其信心所在

今年前7个月，恒大各地项目持续热销，屡创当地楼市销售纪录。作为全国唯一一家全精装修交楼、也是全国唯一一家向老百姓宣布无理由退房的企业，恒大实施精品战略提升打造品质的能力，并通过标准化管理严控成本，保证了产品的高品质、高性价比，是其完成3000亿目标的信心所在。分析认为，在市场持续盘整的形势下，恒大业绩持续攀升，并大幅上调目标，体现了其强大的功底。

恒大御景 河景豪宅

作为中国领先的房地产企业，恒大开发的楼盘采用低碳与环保技术设计建造，在中国十大房地产企业里价格最低、品质较好，性价比高，被中国老百姓誉为“民生地产”。恒大都秉承品牌一贯的精工态度，以严苛的细节标准，从城市精神出发，为千万家庭营造理想的人居生活。

漯河恒大御景雄居沙河南岸黄金地

段，与市政府隔河相望，畅享万亩沙澧公园鲜氧生活，国际双语幼儿园、恒大影城、五星级白金会所、风情商业街、国际羽毛球场、智能立体车位等齐全的生活配套，为居住者营造一种休闲健康而惬意的生活。

新品重磅加推

为了将更多元化的产品奉献给漯河市民，恒大御景携手国内外著名专家对户型进行了科学合理的修改，使其更符合漯河市民的人居习惯。106平方米~130平方米河景三居，159平方米墅质四房，户型方正，布局合理、使用率高，人性化设计增阔空间，凭窗而阅，沙澧美景尽收眼底。轩敞客厅连接观景阳台，品茶会友，美景无限；温馨卧室赠270度观景飘窗，让阳光浸染每一个幸福的清晨，独立卫生间的设计，更关怀业主私密生活。购房即送每平方米1500元精装，置业一步到位！

另外，本周双休日（8月27日~28日），恒大御景“创意乐陶陶·恒大手工坊”活动将于恒大御景营销中心举办，届时，来现场制作手工陶艺、创意泥塑，与“泥”共享趣味周末吧。更可免费领取星巴克咖啡杯、品尝美味自制冰淇淋、品享精致水果冷餐。

■本报记者 赵敏

近日，恒大发布公告，将2016年销售目标上调至3000亿元人民币，较原目标2000亿元大增50%。分析认为，下半年全国将有超过80个新项目开盘，很多位于一、二线城市核心位置，恒大完成上调后3000亿目标应无悬念，将实现49%的年增长，意味着中国将出现年销售超3000亿的房企。